
Successione ereditaria? La prossima volta mi informo meglio!

Data Articolo: 11 Giugno 2019

Autore Articolo: Maida Marrocchella

Di certo non è un argomento felice ma capita, purtroppo un po' a tutti, di perdere una persona cara e di dover fare i conti, tra le altre cose, anche con alcune questioni fiscali che devono essere risolte il prima possibile.

La successione ereditaria mortis causa è quel fenomeno giuridico secondo il quale, alla **morte di un soggetto** (il "de cuius": la persona di cui si tratta l'eredità), segue **l'estinzione dei rapporti strettamente inerenti alla propria persona e alla propria famiglia** (ad esempio il diritto al nome, alla libertà, alla salute, la potestà genitoriale, il matrimonio, ecc.), mentre i **rapporti patrimoniali** vengono normalmente, **trasmessi ad altri soggetti**, in base a un complesso di regole che prende il nome di **diritto ereditario** (o successorio).

È quindi onere degli eredi provvedere, entro un anno dal decesso, all'invio delle informazioni necessarie all'Agenzia delle Entrate per calcolare le imposte che dovranno essere versate.

Quando lo studio professionale si trova di fronte ad un cliente che ha la necessità di predisporre la dichiarazione di successione, può trovarsi costretto a optare per una delle seguenti opzioni:

- indirizzare il cliente ad un collega più esperto in materia o direttamente ad un notaio;
- rifiutare la gestione della pratica, a causa della mancanza delle competenze necessarie.

Ma è proprio la miglior scelta quella di perdere la gestione della pratica e mettere i propri clienti di fronte al disagio di doversi rivolgere ad un altro professionista?

Oltre a poter decidere di approfondire l'argomento ed iniziare a gestire in autonomia anche questa tipologia di adempimento, lo studio ha un'altra possibilità: quella di scegliere di **"esternalizzare" la pratica di successione ereditaria**.

Affidando la gestione della pratica esternamente è possibile beneficiare di numerosi **vantaggi**, quali:

- la fidelizzazione del cliente: si potrà fornire un nuovo servizio alla propria clientela;
- l'incremento dei servizi offerti senza perdita di tempo e risorse;

- il miglioramento dell'immagine dello studio: il cliente percepirà che il suo studio di fiducia può supportarlo in tutte le occasioni;
- il conseguente aumento degli introiti.

Ovviamente sarà fondamentale scegliere bene il partner esterno al quale affidare la gestione delle dichiarazioni di successione dei propri clienti, per evitare di doversi preoccupare di eventuali calcoli errati sulle imposte o altre anomalie ma soprattutto per continuare a garantire un servizio completo e competente.

Maida Marrocchella – Centro Studi CGN